

Fortsetzung von Seite 1

RPA-Projekt kostet 50.000 Euro

Dieser wollte in seine Fahrzeuge serienmäßig iPads einbauen und als es zum Gespräch mit dem Hersteller Apple kam, hätten die Einkäufer von den Apple-Leuten zu hören bekommen: „Wir verhandeln nicht mit euch. Entweder ihr kauft bei uns oder ihr lasst es bleiben.“ Die Einkaufsmacht, die bei Metall- oder Kunststofflieferanten funktioniert, hier läuft sie ins Leere.

Was heute schon möglich ist, illustrierte Fischer am Beispiel von Text Mining. Damit ist die Analyse von schwach oder gar nicht strukturierten Texten mittels Algorithmen gemeint. Mit Hilfe eines solchen Programms wurden in einer Großbank 18.000 Leasingverträge auf ihre Gesetzeskonformität (Compliance) überprüft – innerhalb von Minuten. „Auf diesen Job hätte man früher einige Praktikanten angesetzt, die dafür mehrere Monate gebraucht hätten“, sagte Fischer.

Roboter schaffen Freiraum für wertschöpfende Tätigkeiten

Eine Lösung, die bereits in vielen Großunternehmen eingesetzt wird, ist Robotic Process Automation (RPA). Dabei handelt es sich nicht um Roboter, wie man sie etwa aus der Produktion kennt, sondern um Software, mit der standardisierte und wiederkehrende Arbeitsschritte und Prozesse automatisiert werden. So hat PwC für die Deutsche Bahn einen Bot entwickelt, der Auftragsvergabe und Auftragsbestätigung auf sachliche Richtigkeit überprüft und bei Fehlern automatisch E-Mails an die Beteiligten im Einkauf und beim Lieferanten verschickt. Dieser Prozess wird bei der Bahn immer noch weitgehend manuell abgewickelt.

Durch den Einsatz des Bots verkürzt sich der Prozess erheblich und im Einkauf werden Kapazitäten frei, die für wertschöpfende Tätigkeiten genutzt werden können, betonte Fischer. Die Sorge, dass dadurch Arbeitsplätze verloren gehen könnten, teilt er nicht.

RPA-Systeme haben laut Geissbauer den Vorteil, dass sie innerhalb weniger Wochen, manchmal sogar von Tagen, installiert werden können. Die Kosten sollte man mit rund 50.000 Euro veranschlagen. „Das amortisiert sich spätestens nach einem halben Jahr“, betonte Geissbauer. Bei herkömmlichen IT-Projekten betrage der Return on Invest (ROI) mindestens ein Jahr.

Aus dem Publikum wurden aber Zweifel angemeldet, ob die digitalen Tools halten können, was sie versprechen. Beispiel Compliance-Reporting: Jeden Tag änderten sich irgendwo auf der Welt Gesetze und Vorschriften, sagte der Inhaber einer mittelständischen Unternehmensgruppe. Er bezweifle, ob Software in der Lage sei, das nachzuvollziehen.

Ein anderer Teilnehmer wies darauf hin, dass man nicht gleich 50.000 Euro für einen Bot ausgeben müsse. Prozesse ließen sich auch im SAP-System automatisieren.

Die Vertreterin eines international tätigen Umzugsunternehmens berichtete von fruchtlosen Bemühungen, durch den Eintrag in Lieferantenverzeichnisse an Aufträge zu kommen: „Das bringt gar nichts. Manchmal habe ich den Eindruck, dass derjenige einen Auftrag erhält, der mit dem Einkaufsleiter Golf spielt.“

Erziehungsinstrument für Lieferanten?

Ständig müsse man Passwörter ändern und automatisierte E-Mails lesen und beantworten, beklagte sich der Vertreter eines Herstellers: „Wir kommen gar nicht mehr zum Arbeiten!“ Dann müsse er eben seine Daten und Prozesse in Ordnung bringen, erwiderte ein Einkäufer. Der Roboter als Erziehungsinstrument für den Lieferanten – dieser Ausblick erregte allgemeine Heiterkeit. Fazit der Veranstaltung: Für welche Tools man sich im Einkauf auch entscheidet – sie müssen sich rechnen.

Mark Krieger

Verneinungen vermeiden

Eine zielorientierte Sprache macht vieles leichter



„Ich darf das Ziel nicht aus dem Blick verlieren“. Diesen und ähnliche Sätze sagen und denken viele Menschen. Sie gebrauchen eine

Verneinung, ohne dies zu merken oder gar zu wollen. Sie wollen in Wirklichkeit sagen: „Ich will das Ziel stets im Blick behalten.“ Negationen haben eine Tücke: Ein Großteil des Gehirns kann mit ihnen nichts anfangen. Mit der Verneinung entsteht ein falsches Bild.

Mit einer verneinenden Sprache erschweren sich Menschen die Kommunikation erheblich. Die beiden Sätze „Machen Sie sich wegen der aktuellen Situation keine Sorgen. Das bekommen wir schon hin“ wirken durch die Negation eher irritierend als beruhigend. Der Gesprächspartner wird daraufhin möglicherweise einen Rückzieher machen.

Die allermeisten Menschen wachsen von Kindesbeinen an mit einer Vielzahl von Verneinungen auf. Kinder hören viele Tausend Mal, was sie alles nicht machen dürfen. Sie bekommen Verbote. Doch wären Weisungen in einer bejahenden Sprache wesentlich hilfreicher. Statt „Renn nicht so!“ heißt es dann „Lauf langsam!“

Der gewohnheitsmäßige Gebrauch von Negationen bewirkt eine vermeidungsorientierte Grundhaltung. Das Gegenteil davon ist eine zielorientierte Einstellung. Mit ihr ist es viel leichter, Ziele zu entwickeln, sie im Blick zu behalten und dann letztlich auch zu erreichen.

Es lohnt sich, Sätze mit „nicht“ aufzuspüren und Alternativen zu finden. Die Kommunikation wird mit einer bejahenden Sprache wesentlich leichter – und der eigene innere Blick geht wie von selbst Richtung angestrebte Ziele. Die Energie folgt der Aufmerksamkeit. Das Leben darf leicht sein.

Mechthild von Scheurl-Defersdorf

Kontakt:

<https://www.lingva-eterna.de/>